

## **INFORME ECONOMICO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2.009**

Ibarra, 1 de abril de 2.010

Como Representante Legal y desempeñando el cargo de Gerente General debo informar sobre la situación financiera de la empresa en el período fiscal 2.008, por lo que se ha convocado a una reunión extraordinaria de los socios en la Sala de Reuniones de NORCELL, situada en la calle Bolívar 675 y Oviedo.

En la copia de los estados financieros, que ha sido entregada a cada uno de los socios, se puede observar claramente el resultado económico del año 2.009, siendo este el segundo año de funcionamiento de la compañía

A continuación un análisis de los principales rubros y valores.

**INVENTARIO Y COMPRAS.-** Mensualmente se ha realizado verificaciones físicas conjuntamente con la persona responsable de bodega y no se ha presentado inconvenientes. En cuanto a las compras, son realizadas en función de la rotación del inventario en un índice promedio de 15, es decir que el inventario se hace reposición antes de los 15 días, manteniendo inventarios sanos.

**BANCOS.-** Los saldos han sido positivos en la cuenta en cada cierre de mes pero con tres cifras bajas debido a que durante el año las compras se las realizaba de contado para cumplir los cupos pero en los dos últimos meses se pudo acumular saldo y equilibrar el manejo de efectivo sin ningún percance, pues se recibió los cheques por cumplimientos de CONECEL lo que permite mantener positivo el flujo de caja.

**CUENTAS POR COBRAR.-** El saldo en cuentas por cobrar muestra una recuperación del dinero lenta, es decir falta de gestión de los vendedores, en un 20% corresponde a las facturas emitidas a CONECEL y que deben cruzarse con las Cuentas por Pagar en lo que se refiere a bodega virtual, una vez que se nos entregue el detalle y notas de crédito correspondientes.

**PRESTAMO BANCARIO.-** El préstamo bancario concedido por el Banco del Pacífico por el monto de 50.000 USD., actualmente muestra un saldo de 14.760,50 USD, culminando el pago en mayo de 2.009. Este ha sido una alternativa muy buena para pagar en gran parte a nuestro principal accionista y de una manera accesible para la compañía.

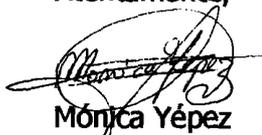
**GASTOS.-** Como se puede observar los gastos en este período han sido elevados en comparación con el rendimiento, sobre todo el de comisiones a

vendedores y publicidad. Si bien es cierto esta gestión permite cumplir las cuotas mensuales, se debería cambiar la estrategia en el área de ventas para que nuestra rentabilidad no se vea tan afectada.

**RESULTADOS.-** La labor desempeñada en este periodo ha reflejado una utilidad antes de impuestos y participación de trabajadores de 31.179,17 USD con unas ventas acumuladas de 1'811.361,21 USD, es decir un 1,7% de rentabilidad.

Estos resultados tal vez no superen las expectativas de los socios, pero son alentadores tomando en cuenta que es el trabajo constante de un tercer año para incursionar y competir en el mercado de telecomunicaciones. Estos meses se han aprovechado para posesionarnos en el mercado de manera sólida y aunque los dividendos no han sido representativos tenemos la pauta y parámetros para que el próximo año obtengamos más rendimiento y con el mismo capital de trabajo.

Atentamente,



Mónica Yépez  
Representante Legal  
CI. 100252508-5

